

Mit uns Ihr Unternehmen gründen!

Infos vom Steuerberater

Fit zu mehr Erfolg

Peter Bernhardt - Jungunternehmer

KundInnenorientierung

Workshop - Neue Selbstständige

www.chance.at

Unser Service macht
den Unterschied!

Infos vom Steuerberater

Ab 1.1.2007: Unternehmensgesetzbuch ersetzt Handelsgesetzbuch

Durch eine Reform des Handelsrechts wird das Handelsgesetzbuch (HGB) durch das Unternehmensgesetzbuch (UGB) ersetzt. Die Reform dient der Modernisierung des Unternehmensrechts und beinhaltet unter anderem folgende Änderungen:

- ▶ Abschaffung des Kaufmannbegriffes. Das Unternehmensgesetzbuch soll für jeden gelten, der einer unternehmerischen Betätigung nachgeht, egal ob er Voll- oder Minderkaufmann ist.
- ▶ Wegfall der eingetragenen Erwerbsgesellschaften. Bis zum 31.12.2006 eingetragene Erwerbsgesellschaften (Offene Erwerbsgesellschaft, Kommanditerwerbsgesellschaft) gelten mit 1.1.2007 als Offene Gesellschaften bzw. Kommanditgesellschaften.

HGB
Handels-
gesetzbuch

WechselG
ScheckG
PapierhandelsG
PublizitätsG

53. Auflage
2005

1-2-Teste im dtv



- ▶ Die Sonderstellung der freien Berufe und der Land- und Forstwirtschaft bleibt erhalten.
- ▶ Personengesellschaften (Offene Gesellschaft und Kommanditgesellschaft) können künftig für jeden unternehmensbezogenen oder sonstigen Zweck gegründet werden.
- ▶ Die Wahl des Firmennamens wird liberalisiert, sodass die Möglichkeit von Fantasienamen leichter möglich wird.
- ▶ Einzelunternehmen mit Umsätzen über Euro 400.000,- müssen in das Firmenbuch eingetragen werden – auch eine freiwillige Eintragung ist vorgesehen.
- ▶ Übergangsfristen erleichtern die Einführung der neuen Bestimmungen.

ACHTUNG

Alle im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen müssen auf Geschäftspapieren, Bestellscheinen und Web-

seiten (und in den E-Mails) folgende Angaben anführen: die Rechtsform, den Sitz, die Firmenbuchnummer des Unternehmens und das Firmenbuchgericht. Einzelunternehmen müssen zusätzlich ihren Namen angeben, wenn dieser sich von der Firma unterscheidet. Kapitalgesellschaften müssen diesen Verpflichtungen bereits zum 1.1.2007 nachkommen, bei allen anderen im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen gelten die Regelungen ab 1.1.2010!

Von den zahlreichen Übergangsbestimmungen sei auch auf die Abhängigkeit der Buchführungspflicht ab 1.1.2007 bei Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Erwerbsgesellschaften im Besonderen hingewiesen. Der Eintritt (aber auch Wegfall) der Rechnungslegungspflicht nach Überschreiten (oder Unterschreiten) einer 400.000-Euro-Grenze hat vor allem bei jenen Unternehmen steuerliche Konsequenzen, in deren Betriebsvermögen sich Gebäude befinden!

Impressum

Herausgeber

Gründerzentrum für Menschen mit Handicap

Adresse

Parking 2 - 8074 Grambach

Telefon

0316/406724

Fax

0316/407332

Email

office@chance.at

Web

www.chance.at

Kontaktadresse:
Enzinger + Mosser
Steuerberatungs-KEG

Büro Knittelfeld
Frauengasse 5
8720 Knittelfeld
Tel.: +43 (0)3512/82597-0
Fax: +43 (0)3512/82597-16
office@mosser-eca.at
www.mosser-eca.at



Mag. Walter Mosser
Steuerberatungs-KEG
Enzinger + Mosser

... und Tipps

Auch EU-ausländische Sparguthaben erbschaftssteuerfrei

Bisher vertrat die Finanz die Rechtsansicht, dass EU-ausländische Sparguthaben im Gegensatz zu Guthaben bei österreichischen Banken mit dem Nominalwert als Bemessungsgrundlage der Erbschaftssteuer zu unterstellen sind.

Nach einer Entscheidung des Finanzamtes für Gebühren und Verkehrssteuern in Wien sind jedoch auch EU-ausländische Sparguthaben erbschaftssteuerfrei zu stellen.



Säumniszuschlag trotz Zahlung

Bitte vergessen Sie bei der Überweisung von Umsatzsteuer und Lohnsteuer nicht auf die Angabe des Verwendungszwecks.

Die Finanz kann sonst laut einem jüngst ergangenen VwGH-Urteil trotz fristgerechter Einzahlung einen Säumniszuschlag vorschreiben. Ohne Angabe des Verwendungszwecks wird die Einzahlung nur als Gutschrift auf dem Abgabekonto ausgewiesen und es erfolgt keine fristgerechte Angabenbelastung. Dies gilt auch, wenn Sie zwar auf dem Telebankingauftrag einen Verwendungszweck angeben, diese Information aber bei der Datenübertragung an das Finanzamt verloren geht. ■

„Fit zu mehr Erfolg“

Der „Gesundheitshunderter“ der SVA

UnternehmerInnen, die im Rahmen der Aktion "Fit zu mehr Erfolg" in ihre Gesundheit investieren, können von der SVA einen Kostenzuschuss von 100 Euro erhalten!



Wie kommen Sie zum Hunderter?

Den Zuschuss kann jede/r in der gewerblichen Krankenversicherung versicherte UnternehmerIn bekommen, der/die mindestens drei gesundheitsfördernde Maßnahmen setzt und dafür mindestens 100 Euro ausgibt. Die Aktivitäten müssen folgenden Bereichen zuzuordnen sein:

SVA SOZIALVERSICHERUNGSANSTALT DER GEWERBLICHEN WIRTSCHAFT

- Vorträge oder Seminare aus dem Bereich der Gesundheitsförderung
- Gesundheitschecks
- Bewegung
- Stressmanagement
- Ernährung
- Ergonome Arbeitsplatzgestaltung
- Arbeitsorganisation



Mindestens eine der Aktivitäten muss dem ersten Punkt (Vorträge und Seminare ...) zuzuordnen sein. Die Angebote sind bei qualifizierten Anbietern in Anspruch zu nehmen. **Für den Kostenzuschuss ist ein Antrag an die zuständige SVA-Landesstelle notwendig, die Sie gerne näher informiert.** ■

(Quelle: <http://esv-sva.sozvers.at>)

Sozialversicherungsanstalt der Gewerblichen Wirtschaft
Körblergasse 115
8011 Graz
Telefon: (+43 316) 60 04-0
Telefax: (+43 316) 60 04-516

Peter Bernhardt

Jungunternehmer

Mein Name ist **Peter Bernhardt** und ich habe jetzt seit eineinhalb Jahren ein Unternehmen im Bereich „Anbieten persönlicher Dienstleistungen“.

In meinem Bezirk Voitsberg biete ich alle Hilfsarbeiten, die in dieses Gewerbe fallen, an. Im Speziellen schaut mein Angebot in den verschiedenen Jahreszeiten so aus:

- ▶ Im **Frühjahr**: Bäume und Strücker schneiden, Pflügen und Eggen mit Traktor, aber auch mit Bodenfräse.
- ▶ Im **Sommer**: Rasen mähen mit Handrasenmäher, aber auch mit Balkenmäher, Scheibenmäherwerk und mit Motorsense.
- ▶ Im **Herbst**: Hecken schneiden, kleine Forstarbeiten und Bäume umschneiden.
- ▶ Im **Winter**: Schneeräumen mit Schneepflug und mit Fräse, aber auch mit Hand, Streuung.

Die Idee mich selbstständig zu machen ist aufgetaucht, als ich be-

merkt habe wie schwer es für mich als begünstigt behinderter Mensch ist eine Arbeitsstelle zu bekommen.

Die Chancen auf dem Arbeitsmarkt sind kaum vorhanden und so habe ich mir im Kurs Quest, den ich besucht habe, eine Alternative zu einer Anstellung überlegt. Ich habe einige Maschinen für meine kleine Landwirtschaft zur Verfügung und beschloss diese auch anderweitig einzusetzen und meine landwirtschaftliche Erfahrung zu nutzen. So hat sich der Gedanke in die Selbstständigkeit zu gehen langsam entwickelt und ist gereift.

In kleinen Schritten habe ich, mit Unterstützung des Gründerzentrums, meine Unternehmensidee entwickelt, bis ich dann Ende 2004 das Gewerbe „Anbieten persönlicher Dienstleistungen“ angemeldet habe.

Im ersten Jahr habe ich, zuerst noch neben einer Teilzeitarbeit im Projekt Flower Power, meine Geschäftsidee weiterentwickelt, ausgebaut und Kontakte geknüpft. Seit Jänner 2006 kann ich mich damit voll selbst er-

Dienstleistungen

Bernhardt Peter

Fripertingerstr.54b
8570 Voitsberg

Fon: 0664/5931663

Email:
peter.bernhard@aon.at



halten, habe mir damit eine berufliche Existenz aufgebaut und kann mich über viele Aufträge in meiner Gemeinde freuen.

Wichtig für mich ist es, dass ich selbst entscheiden kann was und wie ich arbeite, dass ich mir meine Arbeiten zeitlich selbst einteilen kann und ich das Arbeiten auf meine Behinderung abstimmen kann und außerdem mein eigener Chef bin.

Ich bin sehr glücklich darüber, dass ich mich getraut habe, diesen Schritt in die Selbstständigkeit zu machen. Obwohl es wegen der großen Konkurrenz sehr schwer ist auf diesem Markt zu bestehen und es eine schwierige Entscheidung war, ein Unternehmen zu gründen. Man muss ständig an seinen Kontakten und Aufträgen arbeiten, aber wenn man dann Aufträge erreicht hat, ist das Glücksgefühl über den Erfolg groß!

Kontaktadresse:

Peter Bernhardt, Dienstleistungen
Fripertingerstraße 54b
8570 Voitsberg
Tel: 0664/5931663
peter.bernhard@aon.at



KundInnenorientierung - ein Erfolgskiller?

Um die eigenen Produkte kontinuierlich optimieren zu können, ist ein enger Kontakt zu den KundInnen unerlässlich. Der regelmäßige Austausch über deren Bedürfnisse gehört ebenso dazu, wie das gemeinsame Entwickeln von neuen Lösungen. Es sollen zusätzliche Leistungen, ein entsprechender Service, KundInnengeschenke und zusätzlich enorme Rabatte gewährt werden.

Seit Jahren werden von FachjournalistInnen, LektorInnen oder MarketingexpertInnen immer wieder dieselben Methoden wiedergekaut, dass KundInnenorientierung der Weisheit letzter Schluss ist. Obwohl man in den letzten Jahrzehnten festgestellt hat, dass sie nicht funktioniert, wenn man die Profitabilität vernachlässigt.

Tatsache ist, dass KundInnenorientierung auch ein Erfolgskiller ist!

KundInnenorientierung führt fast immer zum Preiskrieg! Mit kaum einer anderen Methode lässt sich ein Unternehmen schneller ruinieren. Statt echten KundInnen-Nutzen, liefern viele Unternehmen nur Scheinlösungen für ihre KundInnen: **Hochwertige Ware/Leistung zum billigsten Preis.**

Genau genommen ist das ein schlimmes Vergehen an den KundInnen. Denn wenn das Unternehmen insolvent wird, so bekommt der Kunde/die Kundin weder Service und Beratung noch seine/ihre Gewährleistung für die gekauften Produkte.

Somit können die massiven Beigaben am Anfang der Bumerang am Ende werden. Der Irrglaube, mit Billigangeboten das eigene Unternehmen retten zu können, scheint weit verbreitet zu sein. Die Insolvenzstatistiken bestätigen das eindrucksvoll.

Diese falsche KundInnenorientierung ist das Ergebnis der Massenwerbung, in der es nur um den Preis geht und

der Ideenlosigkeit von Unternehmen, die ihren KundInnen-Nutzen nicht kommunizieren oder vielleicht keinen haben bzw. durch schlechte VerkäuferInnen, die den Mehrwert nicht entsprechend darstellen und verkaufen können.

KundInnenorientierung ist fast immer Preisreduzierung und kostenlose Beratung! Wer sich zu stark an den Preiswünschen der KundInnen orientiert, orientiert sich in Wirklichkeit an den Preisen der Konkurrenz, anstatt **am wirklichen Nutzen für die KundInnen.** Das machen Unternehmen aufgrund ihrer Ideenlosigkeit nur solange mit, bis ihnen das Geld ausgeht. Und danach kann es passieren, dass auch noch über unverschämte KundInnen geschimpft wird, da es nicht geschafft wurde, mit ihnen ein gegenseitig gewinnbringendes Verhältnis aufzubauen.

Was muss geändert werden?

Den Auftrag erhalten Sie, wenn Sie den KundInnen einen höheren Profit/Nutzen liefern können als die Konkurrenz. Denn, wenn der **KundInnen-Profit** stimmt, dann stimmt auch die so genannte **KundInnen-zufriedenheit.** Der Preis spielt dabei eine untergeordnetere Rolle. Der regelmäßige Austausch über die Bedürfnisse der KundInnen muss aus KundInnensicht stattfinden. Das ist etwas anderes als z.B. an Ausschreibungen teilzunehmen, um dann mehr oder weniger um seine Erträge gebracht zu werden.

Wenn Ihr Unternehmen floriert, dann wird es in Wirklichkeit vom Kunden/von der Kundin geführt.

KundInnenorientierung heißt nicht nur für die Kundin/den Kunden da zu sein und ihr/ihm alles möglich zu machen, sondern um zu erfahren **wie und warum sich das verkaufte Produkt für sie/ihn rechnet.**

„Rechnen Sie es ihr/ihm vor“!! Dazu ist es notwendig auch von der Kundin/dem Kunden die entspre-

chenden Informationen über ihren/seinen Bedarf zu haben, damit Sie es „rechnen“ können. Ansonsten rechnet sie/er Ihnen vor, wo sie/er es noch günstiger haben kann!

Um Ihr Unternehmen kundInnen-profitabel auszurichten, stellen Sie sich folgende Fragen:

- ▶ Wer sind Ihre "IdealkundInnen" für Ihr Unternehmen?
- ▶ Wofür sind KundInnen bereit den angemessenen Preis zu bezahlen?
- ▶ Wann sind meine Produkte für uns und unsere KundInnen profitabel?
- ▶ Was müssen ich und meine MitarbeiterInnen über unsere KundInnen wissen, damit wir den Vorteil für sie rechnen können?

Verkaufen Sie den KundInnen-Nutzen zu einem profitablen Preis, damit er Gewinne bringt für Ihre KundInnen, Ihr Unternehmen und Ihre MitarbeiterInnen. ■

Kontaktadresse:

PeCo Performance Consulting
Technologie & Marketingcenter
Parking 2
A-8074 Grambach/Graz

Tel.: +43 (0)31 6/403782
Fax: +43 (0)31 6/402782-20
office@peco.at www.peco.at



Mag. (FH) Josef Schrattnner
PeCo Performance Consulting

Workshopreihe für Neue Selbstständige

Eine Initiative der Steirischen Wirtschaftsförderung (SFG)

Endlich ist es so weit

...die Workshopreihe der Steirischen Wirtschaftsförderung (SFG) für Neue Selbstständige geht in die nächste und nunmehr siebente Runde! Nach den vergangenen erfolgreichen Workshopreihen bietet die SFG auch im kommenden Spätherbst wieder eine **kostenlose Workshopreihe** mit dem Steuerexperten Mag. Erhard Lausegger zum Thema „**Steuern und Abgaben**“ an.

An insgesamt drei Terminen erhalten die TeilnehmerInnen umfangreiche Informationen zum Thema Steuern und Abgaben. Basierend auf dem theoretischen Teil werden im Anschluss



von links: Mag. Erhard Lausegger,
Mag. Alexandra Scharl, Mag. Manfred Kink



Eröffnung der Workshopreihe mit Mag. Lausegger und Mag. Kink

praxisnahe Beispiele durchgearbeitet. Sämtliche Inhalte sind maßgeschneidert für die Zielgruppe der Neuen Selbstständigen und umfassen

Basisinformationen zu den Themen Sozialversicherung, Einkommensteuer, Umsatzsteuer und Betriebswirtschaft.

Die Workshops werden an folgenden Terminen, jeweils von 17.00 bis 20.00 stattfinden:

6. November: Hartberg, Am Ökopark 10

7. November: Liezen, Wirtschaftspark C3

8. November: Graz, Impulszentrum Graz West, Reininghausstrasse 13

Wir würden uns sehr freuen, Sie auf einem unserer Workshops begrüßen zu dürfen und bitten Sie, dass Sie sich bei Interesse entweder online unter www.sfg.at bzw. unter www.neue-selbststaendige.at, telefonisch unter 0316/7093-313, oder per Email unter marissa.mueller@sfg.at anmelden. ■

finanziert von



„Ein von Sozialstaatssekretär Sigisbert Dolinschek unterstütztes Projekt, gefördert aus Mitteln des Ausgleichsfonds“

